

Л. І. Мацько – академік НАПН України,
доктор філологічних наук, професор,
завідувач кафедри стилістики української
мови

Національного педагогічного університету імені М. П.
Драгоманова

Жанрове розмаїття сучасної еристики

Еристика (від гр. *eristikos* – той, що сперечається) – це риторика діалогічного мовлення. Вона виявляється в таких жанрах, як: дискусія, полеміка, диспут, дебати, суперечка.

Дискусія (від лат. *discussio* — розгляд, дослідження) – це обговорення певної проблеми або групи питань чи одного дуже важливого питання з метою досягнення істини. Мовно-жанрові ознаки дискусії добре простежуються у зіставленні її з полемікою.

Полеміка (від гр. *polemikos* – військовий, ворожий) – це також обговорення певної важливої проблеми чи окремого питання. Проте якщо для дискусії головним є пошук істини шляхом вдалої постановки і зіставлення аргументів і контраргументів, то для полеміки головним є досягнення перемоги шляхом зіткнення різних поглядів, утвердження власного погляду, хоч і на шкоду істині. В дискусії протилежні сторони називаються опонентами, у полеміці – супротивниками, суперниками, конкурентами. У дискусії опоненти шукають істину, компроміс, консенсус, угоду, злагоду; у полеміці – утвердження власного погляду, перемогу своєї позиції. Дискусія ведеться за певними правилами і за згодою її учасників. Тема дискусії формулюється заздалегідь або до початку дискусії. Учасники її почергово висловлюють свої положення, думки, спростування, в результаті чого дискусія набуває логічного, зв'язного характеру. Мовні засоби дискутування мають бути прийнятими для всіх учасників дискусії, толерантними. Використання непередбачуваних засобів осуджується і може зупинити дискусію без висновків і завершення її. Натомість полеміка не дотримується таких правил. У ній перемагає ініціатива суперників, ситуативність спілкування, непередбачувані і раптово знайдені "під руку" засоби не завжди переконливої, але наполегливої і напористої аргументації.

Диспут (від лат. *disputo* – досліджую, сперечаюсь) – це заздалегідь підготовлена і проведена у певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічна суперечка між попередньо визначеними опонентами. Тема обирається така, яка містить у собі складну проблему, різні тлумачення або різновекторні шляхи її розв'язання. Саме тому не менше

двох промовців повинні опонувати один одному, щоб усебічно висвітлити проблему і знайти шляхи її вирішення.

Дебати (фр. *débates*, від *débattre* – сперечатися) – це представлення своїх ідей, поглядів, концепцій, програм, свого бачення розв’язання важливих державних громадських проблем на протипагу іншій стороні (учаснику) дебатів. Риторика діалогічного мовлення також виробила певні правила, технологію і культуру еристики. На основні та окремі з них варто звернути увагу освіченим громадянам, особливо тим, хто готує себе до активної державної, політичної, громадської чи якоїсь іншої публічної діяльності.

Передусім слід пам’ятати про таке:

— Ніколи не треба дискутувати чи сперечатися з приводу тем, понять, що

аксіомами і не потребують доведення. Такі теми не дають простору, перспективи для розгортання думки, дискусія "захлинеється", опоненти не зможуть себе показати. Слід обирати теми, що "потребують роботи думки" (Арістотель).

— Пам’ятайте, що основною і найкращою метою всіх без винятку суперечок є змусити супротивника думати так, як ви, прийняти вашу позицію. Ця висока і, на ваш погляд, благородна мета потребує від вас стратегії і тактики.

— Ніколи не викладайте відразу всі положення, тези чи аргументи. Тут монологи не потрібні. Ніби намагаючи дорогу, виберіть одне, але добре сформульоване положення. Послідовно додавайте по одному тези й аргументи, але завжди майте про запас що сказати.

— Вгамуйте хвилювання, страх, бо інакше вони пригальмують вашу думку. Пам’ятайте: тут, як у монолозі, чим більше хвилюватиметесь, тим гірше думатимете і говоритимете. Переляканого пожаліють, але не пошанують. Потім, коли повернеться спокій і твереза думка, відчуєте незадоволення собою і помітите свої помилки та упущення.

— Будьте уважними до опонента, суперника, конкурента запам’ятовуйте не тільки те, що він каже, а й те, що казав раніше. Помітивши суперечність у його висловлюваннях, повертайтеся до раніше сказаного ним та вже забутого і методом сократівської іронії заженіть у кут: ставте запитання, поки він не стане сам собі заперечувати.

— Не підмінюйте тему суперечки і не дозволяйте опонентові це робити, якщо сперечається чесно. Перескакуючи з однієї теми на іншу, жодної не розглянете вичерпно, і не буде з чого робити висновок. Впорядкуйте спочатку всі питання теми і послідовно обговорюйте кожне,

виділяючи результат одним реченням, а потім з цих речень сформулюєте висновки.

— На початку розмови домовтеся про метамову (терміни, дефініції, поняття, категорії, класифікації, джерела тощо).

— Не намагайтеся все заперечувати. Використайте прийом *умовного схвалення*, при якому можна погодитися з певними положеннями опонента. Станьте ніби на його позицію, але потім заперечте йому у найсуттєвішому. Так ви пом'якшите йому біль за втраченою позицією.

— Уникайте суперечок про те, чого добре не знаєте. Вчіться вчасно переводити розмову в інше русло. Майте для цього якісь заготовки, свіжі новини, події, факти, сенсації, приказки, дотепи тощо. Але не смійтеся зі своїх жартів, хай інші з них сміються.

— Будьте завжди готовими не тільки до кроку вперед, але й до кроку назад, не соромтеся вибачитися, перепросити. Заспокойте себе тим, що, добре підготувавшись, ви іншим разом надолужите втрачене.

— Якщо дискусія чи полеміка публічна, не забувайте про аудиторію, залучайте її до паритету (*колеги знають.., слухачі підтверджують.., студенти пам'ятають..*), але дуже шанобливо і не висловлюйте негативних оцінок.

— Намагайтеся основні положення, поняття, дефініції, ознаки повторити, підкреслити у різних контекстах кілька разів з тим, щоб ваша позиція запам'яталася і закріпилася.

— Пам'ятайте, що, як і в монологічній промові, головним у діалогічному спілкуванні (і суперечці) є тези й аргументи. Для діалогу вони мають бути дуже короткими, точними і "ударними". Тези формуються за принципом актуального членування речення: тема (дане) – рема (нове).

— Аргументація має будуватися на причиново-наслідкових зв'язках і законах формальної логіки: це є так тому-то...; якщо це є таким, то...

— Найкращими аргументами у суперечці є доказові положення, точні факти і цифри, конкретні явища, події.

— Завжди починайте розмову якомога приємнішим, спокійнішим і тихішим тоном, щоб був простір для наростання суперечки і щоб завжди відчували, що є можливість підвищення тону, але ніколи не підходьте до межі підвищення тону, не зривайтеся на крик, бо смішно виглядатимете в очах присутніх. Зробіть очевидну паузу і, якщо не зможете приємним, то хоча б байдужим тоном обов'язково завершіть розмову (*на жаль, Ви мене не зрозуміли; шкода, що ми не домовилися; це втрата для мене, як, можливо, і для Вас; продовжимо розмову наступним разом; шкода, що ніхто з нас не переконав іншого*).

— У розпалі суперечки, коли можуть злетіти з уст недобрі, злі, останні слова, негайно зупиніться (глибоко дихайте носом). Пам'ятайте, що після будь-кого конфлікту з суперником доведеться миритися і щось прощати, тоді самому буде незручно за різні слова. Коли настрій поганий, не дискутуйте, бо все одно програєте, й уникайте ситуацій "з'ясування стосунків".

— Продумайте тактику відступу, відкладання на потім – на випадок неуспіху чи поразки (*Сьогодні справді ще не час, але...; Ми до цього ще повернемося пізніше, а зараз...; Ви самі з часом переконаєтеся...*).

У разі поразки ведіть себе чемно і гідно. Придумайте варіанти: *вчуся дискутувати; хотів переконатися в тому, що Ви знавець; Ви для мене зразок для наслідування; я поступаюсь Вам, залишаючись при своїх переконаннях; і все*

аргументи не вичерпані тощо).

усіх випадках, навіть образливих для вас, пам'ятайте про мовний етикет. Мило привітавшись поширеним звертанням, зробіть опоненту комплімент, запевніть його у своїй повазі, почніть розмову з нейтральних коротких тем (погода, час, дорога, люди), непомітно і м'яко підходьте до основної теми. У процесі дискусії також не забувайте кілька разів звернутися до опонента (на ім'я, ім'я і по батькові, *шановний, друже, мій опоненте* тощо), перепросіть, запропонуйте щось, висловіть свої наміри в бажальній формі (*я б хотів почути, чи міг би я спитати Вас*).

Пам'ятайте про ввічливість і пошанні мовні формули навіть тоді, коли програєте суперечку. Програвайте красиво – це також одна з ваших перемог.